



Argumentation et objection

OBJECTIFS

Argumenter de façon claire et précise
Répondre aux objections avec assurance

PRE REQUIS

Avoir suivi le module "Découverte"

PUBLIC CONCERNE

Commercial(e) ; Assistant commercial(e) ; Assistant administratif(e) ; Responsable ; Manager d'équipe

DUREE

21 Heures

3 Jours

NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 à 10

TARIFS

Tarif inter (Par Stagiaire)

900.00 € HT (1 080.00 € TTC)

intra (Par Jour / Groupe)

Sur Devis

CONTENU

Présenter de façon claire le produit, les systèmes, les services, les avantages pour persuader le client

- Se débarrasser des dix attitudes qui découragent l'argumentation
- Argumenter pour mieux vendre
- Adopter les dix règles de l'argumentation
- Rendre les arguments plus séduisants

Rompre avec la peur de l'objection - vérifier la confiance, l'adhésion, la compréhension de son client face au projet

- Réfuter les objections
- Pourquoi formule t-on des objections ?
- Traiter l'objection
- Connaître les 7 techniques particulières face aux objections
- Comment amorcer le dialogue ?
- Les trois attitudes les plus courantes
- Règles de base pour le vendeur

Recadrer son "argumentation" et traiter les objections - étude de cas

- Etude d'une implantation cuisine (suivant une fiche découverte)
- Argumenter et répondre
- Analyser et commenter les différentes argumentations

METHODES PEDAGOGIQUES

Expositive ; Demonstrative ; Interrogative ; Active

